



UNIVERSIDAD DE LA RIOJA

TRABAJO FIN DE ESTUDIOS

Título

Instituciones, desarrollo económico y actividad emprendedora

Autor/es

OMAR JADRAQUE GARCÍA

Director/es

JAIME GÓMEZ VILLASCUERNA

Facultad

Facultad de Ciencias Empresariales

Titulación

Grado en Administración y Dirección de Empresas

Departamento

ECONOMÍA Y EMPRESA

Curso académico

2016-17



Instituciones, desarrollo económico y actividad emprendedora, de OMAR
JADRAQUE GARCÍA
(publicada por la Universidad de La Rioja) se difunde bajo una Licencia Creative
Commons Reconocimiento-NoComercial-SinObraDerivada 3.0 Unported.
Permisos que vayan más allá de lo cubierto por esta licencia pueden solicitarse a los
titulares del copyright.



FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

TRABAJO FIN DE GRADO

GRADO EN ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS

Instituciones, desarrollo económico y actividad emprendedora

Autor: D. Omar Jadraque García

Tutor/es: Prof. D. Jaime Gómez Villascuerna

CURSO ACADÉMICO 2016-2017

RESUMEN

En este trabajo se busca dar explicación a la pregunta de por qué unos países tienen unas tasas de emprendimiento superiores a otras. Para ello se pondrá en relación el emprendimiento con factores de su entorno, como el nivel de desarrollo de un país, la calidad de las instituciones y la actividad innovadora.

El estudio consta de dos partes claramente diferenciadas, una teórica y otra práctica. Debido a la multitud de enfoques que hay sobre los factores a estudiar, la primera parte, consiste en mostrar lo escrito sobre ellos hasta ahora y con esto poder delimitarlos y así facilitar su estudio. La segunda parte es un estudio empírico sobre los factores anteriormente delimitados mediante un análisis de regresión lineal múltiple que permite conocer las relaciones que hay entre ellos.

Finalmente se obtendrá un nuevo modelo del que se podrá saber la influencia del entorno en el emprendimiento desde un nuevo punto de vista, incluyendo tres variables principales más tres de control, que sí se han estudiado por separado, pero no de forma conjunta.

Palabras clave: emprendimiento, entorno macroeconómico, GCR, GEM, innovación, instituciones.

ABSTRACT

The main goal of this work is to answer the question of why some countries have an entrepreneurial index higher than others. To make it possible, this entrepreneurial index will be related with other factors, like the grade of development of a country, the quality and reliability of its institutions and the innovation activity.

The study has two parts clearly different, a theoretical one and the other one empirical. Because there are multiple approaches to the chosen factors in the first part I will talk about what we know so far about them and this way they could be delimited to be used easily in the second part. After this, I will elaborate a multiple analysis regression which will allow me to know the relationships between all the factors.

Finally I will obtain a new model which will allow to know the influence of the environment on entrepreneurship from a new point of view, this model includes three variables and three more control variables. All of them have been studied separately, but not together.

Key words: entrepreneurship, GEM, GCR, institutions, innovation, macroeconomic environment.

ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN	3
2. EL EMPRENDIMIENTO Y EL ENTORNO	5
2.1 El emprendimiento	5
2.2 Las instituciones	6
<i>2.2.1 Instituciones y emprendimiento</i>	8
2.3 Desarrollo económico	9
<i>2.3.1 Desarrollo económico y emprendimiento</i>	10
2.4 Capacidad de innovación	12
3. DESCRIPCIÓN DE LA MUESTRA Y DE LAS VARIABLES	13
3.1 El GEM	13
3.2 El GCR	14
3.3 Variables	15
4. MODELO Y METODOLOGÍA	18
5. RESULTADOS Y ANÁLISIS DE DATOS	20
6. CONCLUSIONES	21
7. BIBLIOGRAFÍA	24

1. INTRODUCCIÓN

“El emprendimiento es la forma más segura para el desarrollo” estas son las palabras de Paul Kagame, el presidente de Ruanda que, en 2009 durante su mandato, consiguió llevar al país del puesto 143 al 67 en el índice Doing Business elaborado por el Banco Mundial (Isenberg, 2010).

Diversos autores definen al emprendedor como uno de los factores principales para la activación de la economía y como creador de empleo. En España, la prima de riesgo y la deuda nacional alcanzan su máximo junto con los peores datos de la historia del paro según la Encuesta de Población Activa (EPA) mientras que el Global Entrepreneurship Monitor (GEM) informaba del aumento del emprendimiento respecto a los años anteriores a la crisis (informe GEM 2015). Así, en los últimos años, la figura del emprendedor obtiene gran fama y en numerosas ocasiones se muestra como la solución a todos los problemas económicos. Sin embargo, tal y como afirman Lucio Fuentelsaz y Consuelo González (2015) solo los emprendedores que sean capaces de perdurar en el tiempo serán los que tengan un impacto significativo en el desarrollo de la economía.

El emprendimiento y sus causas suscitan la curiosidad de muchos investigadores que lo abordan desde diferentes perspectivas. Según Fuentelsaz, González y Maícas (2015) hay tres enfoques diferentes que estudian las motivaciones del trabajo autónomo frente a trabajar por cuenta ajena. En primer lugar, un punto de vista microeconómico como el de Gagné y Deci (2005), que distinguen tres tipos de factores que influyen a la hora de optar por el autoempleo: la falta de motivación, las motivaciones intrínsecas y las motivaciones extrínsecas. En segundo lugar, otro enfoque centra sus estudios en factores característicos de los mercados como pueden ser el crecimiento de la producción, el beneficio o la intensidad de capital. Y la tercera perspectiva es la que trata de explicar las diferencias entre las tasas de emprendimiento de unos países y otros desde los elementos macroeconómicos (económicos, políticos o factores sociales y culturales). Algunos de estos autores son Verheul, Wenneckers, Audretsch y Thurik (2002) o Kaufmann, Kraay y Mastruzzi (2009).

Los objetivos principales del presente documento son conocer la influencia que las instituciones, el entorno macroeconómico y la innovación ejercen en el emprendimiento, realizando una comparación entre los 58 países que recoge el GEM España de 2015. Para ello, se elaboran y estudian análisis de regresión con el fin de extraer conclusiones que respondan a los objetivos mencionados. También se realiza un recorrido a lo largo de la historia del término emprendedor y se hace un repaso al estado del arte acerca de qué son las instituciones, el marco macroeconómico y la capacidad de innovación de un país. Además, aparece una breve explicación sobre los índices a utilizar en la parte empírica.

Este trabajo está basado principalmente en dos informes. Por una parte el informe GEM que es un proyecto de investigación que comienza en 1998 en el Babson College y la London Business School, que analiza la actividad emprendedora (web GEM Cataluña 2017) y que se utiliza en múltiples trabajos que versan sobre el emprendimiento como

Anokhin y Schulze (2009) Du y Vertinsky (2009), Kwon y Arenius (2010) o Pinillos y Reyes (2009). También lo recogen Álvarez y Urbano en su trabajo *Una década de investigación basada en el GEM* (2011).

Por otra parte, se utiliza el Global Competitiveness Index (GCI), es decir, el Índice Global de Competitividad (IGC) que está desarrollado y testado por el World Economic Forum (WEF) y se publica en el Global Competitiveness Report (GCR). El GCR está presente desde 1979 y se encarga de examinar los factores que permiten a las economías nacionales mantener el crecimiento económico y la prosperidad a largo plazo (Sala-i-Martin et al., 2007). Este informe se actualiza y mejora a lo largo de los años. En 2000 el Profesor Jeffrey Sachs introduce el Growth Competitiveness Index y, en ese mismo año, el Profesor Michael Porter añade el Business Competitiveness Index. Así, en 2004, el Profesor Xavier Sala-i-Martin crea e implementa el GCI al informe (Porter et al., 2009).

De este modo, el GCI comprende factores macro y microeconómicos de la competitividad de un país y por ello resulta relevante introducirlo en el presente trabajo; recoge de forma completa diferentes elementos de una nación. Además, no se suele utilizar para realizar comparaciones con la tasa de emprendimiento por lo que puede aportar una visión diferente a los estudios ya realizados.

Según los trabajos leídos antes de comenzar el trabajo, cuanto más desarrollado está un país su emprendimiento es menor hasta un determinado punto en el que el emprendimiento vuelve a crecer, por lo que espero que la relación entre entorno macroeconómico y emprendimiento se acerque a la U que presentan Wennekers, Van Stel, Thurik y Reynolds en el 2005. Esta U explica cómo los países menos desarrollados tienen altas tasas de emprendimiento y que según van desarrollándose esta tasa baja, hasta que las naciones más desarrolladas con un alto grado de innovación vuelven a aumentar el emprendimiento. En cuanto a las instituciones podría adelantar que tendrán una relación directa ya que unas instituciones libres de corrupción y que permitan el desarrollo económico favoreciendo a las empresas, restarán incertidumbre y aportarán seguridad para que los ciudadanos emprendan nuevos negocios. Y las innovaciones deberían, al igual que las instituciones, tener una relación directa, cuánto más innovador sea un país más emprendedores aparecerán tratando de dar a dichas innovaciones una utilidad en el mercado y así poder diferenciarse de la competencia y obtener mayores beneficios.

2. EL EMPRENDIMIENTO Y EL ENTORNO

2.1 El emprendimiento

Actualmente, el término “emprendedor” está de moda. Sin embargo, es una palabra que se origina hace muchos años y que viene del francés “entrepreneur”. A una de las primeras personas a las que se le acuña este término es a Cristóbal Colón (Formichella, 2004) y la primera vez que se recoge en un documento oficial en España fue en el Diccionario de las Autoridades en 1732 que lo define como la persona que emprende y se determina a hacer y ejecutar, con resolución y empeño, alguna operación considerable y ardua.

No obstante, el primero que incluye el concepto de emprendedor en la literatura económica es el economista francés Richard Cantillón en el siglo XVIII. Cantillón lo describe como un agente que compra los medios de producción a ciertos precios y los combina en forma ordenada para obtener de allí un nuevo producto. En esta definición, se reconoce el papel de los empresarios en la economía, al contrario que Adam Smith –con su mano invisible- o David Ricardo; ambos aseguran que los precios se ajustan automáticamente mediante la oferta y la demanda y para ellos no existe la figura del emprendedor si no la de capitalista (Chamorro y Villa, 2007).

En la misma línea, pero aportando algunos matices se encuentra Jean Baptiste Say (1803) quien afirma que este agente es de vital importancia para una sociedad y que intercambia recursos económicos desde un área de baja productividad hacia un área de alta productividad. También diferencia entre el prestamista (capitalista) y el que combina la tierra, el trabajo y el capital de las empresas (emprendedor) (Chamorro y Villa, 2007).

Más adelante, con la llegada del siglo XX, Joseph A. Schumpeter introduce un nuevo concepto indispensable para el emprendedor: la innovación (González, 2004). Según Schumpeter (Citado en González, 2004) el empresario consigue “beneficios extraordinarios” cuando realiza alguna innovación en el mercado que le permite diferenciarse de sus competidores y conseguir una ventaja. Este beneficio vuelve a ser “ordinario” cuando el resto de la competencia imita la innovación. A Schumpeter se le conoce como el precursor del concepto moderno de emprendedor.

Entre los autores modernos destacan Peter Drucker y Howard Stevenson, economistas que investigan acerca del emprendimiento en los años 70-80. Para Drucker un emprendedor busca el cambio, responde a él y explota sus oportunidades. La innovación es una herramienta específica del emprendedor; así un emprendedor efectivo convierte una fuente en un recurso. Además, aclara que no cualquier negocio pequeño y nuevo es emprendimiento por el simple hecho de correr un riesgo sino que tiene haber un elemento innovador (Formichella, 2004). Por su parte Stevenson, profesor de Harvard durante los años 80, señala que un emprendedor es aquel que persigue las oportunidades sin preocuparse de los recursos que tiene, es decir, en una empresa no es necesario que el emprendedor sea el propietario. Añade que la innovación no es solo la creación de un producto nuevo sino que puede ser una nueva forma de gestión, de producción o una manera distinta de llevar a cabo una determinada tarea (Castillo, 1999).

Una vez hecho el recorrido a la historia de la definición de emprendedor se puede apreciar la diversidad de opiniones y matices que hay al respecto por lo que se llega a la conclusión de que no es algo sencillo delimitar qué es un emprendedor y mucho menos cuantificar su importancia.

Una de las principales dificultades es saber cuándo alguien es un emprendedor, además de saber cuándo empieza a serlo y cuando lo deja de ser.

Uno de los informes por excelencia que mide el emprendimiento y lo convierte en un índice es el Global Entrepreneurship Monitor (GEM). Para el GEM un emprendedor es una persona de entre 18 y 64 años que ha puesto en marcha un negocio y no lleva más de 42 meses pagando salarios a sus trabajadores. Este grupo de población está recogida en la Tasa de Actividad Emprendedora (TEA por sus siglas en inglés) y será el utilizado en este trabajo para medir el emprendimiento.

El GEM distingue entre 5 fases en la vida de un negocio. Comienza con el emprendimiento potencial que es el grupo de población entre 18 y 64 años con la intención de comenzar un negocio en los próximos tres años. A continuación están las fases que componen el TEA que son el emprendimiento naciente, que empieza con la puesta en marcha del negocio hasta los tres primeros meses pagando salarios. Y el emprendimiento nuevo que va de los 3 meses hasta los 42 pagando salarios. La siguiente fase que comienza a partir de los 42 meses ya se considera que es una empresa consolidada y el último paso sería el abandono o cierre de la empresa.

Cabe también destacar que en el mismo GEM, diversos autores reconocen dos tipos de emprendedores que son los que comienzan su actividad por necesidad o la comienzan por que han visto una oportunidad. Fuentelsaz et al. (2015) aseguran que el emprendimiento por oportunidad tiene muchas posibilidades de perdurar más en el tiempo, además de aportar una mayor riqueza a su país. Los emprendedores que lo hacen por necesidad suelen crear negocios menos innovadores y que duran menos, ya que tienen menos medios y son más reacios a arriesgar debido a su situación más desesperada.

2.2 Las instituciones

En el año 1979 se presenta en el Senado de Estados Unidos el informe The Job Generation Process. En él se recoge toda la información existente acerca de la creación de empleo de los últimos años y se descubre que más de los dos tercios de las ofertas de empleo del país provienen de las empresas de menos de 20 empleados. Este hecho revoluciona la forma de actuar del Gobierno americano, hasta el momento centrado en las grandes empresas, y se crea un organismo federal llamado Small Business Administration, encargado del desarrollo, implantación y control de políticas que fomentan el emprendimiento y la creación de este tipo de empresas (González, 2004).

Dicho suceso fue de gran relevancia en el mundo académico ya que hasta finales del siglo XX los economistas e investigadores no le habían otorgado gran relevancia a las instituciones como agente económico. En 1991 le conceden el premio Nobel a Ronald

Coase y en 1993 a Douglas North; lo que dará un impulso a la Nueva Economía Institucional (NEI) que, basándose en los fundamentos de la economía neoclásica, posiciona en un primer plano al papel de las instituciones (Miguez, 2011). Claude Menard y Mary M. Shirley (2005), dos economistas especializados en la NEI, determinan que ésta es la encargada de estudiar a las instituciones y de cómo interactúan con las organizaciones.

Al igual que ocurre con el término emprendedor, hay múltiples acepciones para definir lo que es una institución. Una de las más aceptadas es la que expone North que afirma que las instituciones “son las reglas de juego en una sociedad o, más formalmente, son las limitaciones ideadas por el hombre que dan forma a la interacción humana” (González, 2004). Menard y Shirley (2005), complementan la definición de North asegurando que las instituciones son las reglas, normas y restricciones que reducen la incertidumbre y controlan el entorno; esto incluye: 1, constituciones, leyes y reglas que dirigen las políticas, el gobierno, las finanzas y la sociedad de manera amplia; 2, reglas escritas y acuerdos que gobiernan las relaciones contractuales y 3, códigos de conducta, normas de comportamiento y creencias.

En un análisis más detallado y centrando la atención en las definiciones anteriormente expuestas, cabe diferenciar dos tipos de instituciones. Por un lado las instituciones formales, referidas a las leyes y reglas dictaminadas por los gobiernos y organismos públicos o privados que condicionan las relaciones humanas y facilitan el intercambio político y económico. Por otro lado, destacan factores como la cultura, los valores, los hábitos y el capital humano y social (Fuentelsaz, 2015 y González, 2004).

Por un lado, numerosos trabajos que relacionan las instituciones formales con el emprendimiento se basan en dos indicadores. Uno de ellos es el elaborado por Kaufmann, Kraay y Mastruzzi para el Banco Mundial, conocido como el Worldwide Governance Indicator que consiste en 6 factores que abarcan la gobernabilidad de los países. Estos factores son: 1, Voz y Responsabilidad; 2, Estabilidad Política y Ausencia de Violencia/Terrorismo; 3, Efectividad del Gobierno; 4, Calidad Reguladora; 5, Imperio de la Ley; 6, Control de la Corrupción. Además estos indicadores se basan en cientos de variables obtenidos de 31 fuentes diferentes.

El otro indicador está recogido también en el Banco Mundial y es el proyecto Doing Business que proporciona medidas cuantitativas sobre la regulación empresarial o la protección de los derechos de la propiedad (Fuentelsaz, 2015).

Por otro lado, destacan los autores que se centran en las instituciones no formales como Hagen (1968), Wilken (1979), Drucker (1985) o Raga (2002) (citado por González, 2004). No obstante, uno de los grandes estudiosos de las instituciones no formales es el Profesor Geert Hofstede; pionero en relacionar la cultura y los valores de un país con su economía. Al principio le resulta difícil publicar su primer libro *Culture's consequences: International differences in work-related value* pero posteriormente es un éxito. En él asegura que la gente tiene un “programa mental” que se desarrolla en la infancia con la familia y que posteriormente se reafirma a través de la escuela y las organizaciones. Este

programa mental del que habla tiene como uno de sus componentes principales la cultura del país (Hofstede, 1984). Además, en la obra presenta cuatro índices para cuantificar los rasgos culturales: 1, distancia de poder, es decir, las diferencias de poder entre individuos y las barreras que hay entre ellos; 2, aversión al riesgo; 3, individualismo y 4, masculinidad. Más tarde añade la orientación a largo plazo y la indulgencia. Hofstede dispone de una página web propia¹ que te permite hacer comparaciones con estos 6 índices entre más de 70 países.

2.2.1 Instituciones y emprendimiento

En abril del pasado año 2016 el famoso actor Antonio Banderas afirma que “se hace país con gente que se la juega” remitiéndose a una encuesta realizada a jóvenes españoles, en la que el 75% de los entrevistados quieren buscarse un puesto de funcionario al acabar la carrera mientras que en Estados Unidos este 75% aspira a ser emprendedor. Además, añade que los estadounidenses “No quieren estar en una oficina con un jefe por arriba. Quieren tener una idea, agarrar unos cuantos amigos, desarrollarla y pelearse por ella. Y así es como surgen los Facebook, los Google y los Mac.”

A pesar de que no se pueden tomar estas afirmaciones como algo científico ni objetivo, sí es cierto que hay una percepción generalizada de que en unos países hay una cultura y unas leyes o condiciones que favorecen más el emprendimiento que en otros. Por ello he decidido incluir esta variable en esta investigación. Además, repasando el estado del arte, observo que esta inquietud está compartida con varios economistas e investigadores.

Existen numerosos trabajos que relacionan el papel de las instituciones con el emprendimiento. El profesor Fuentelsaz (2015) asegura que hay una fuerte concordancia entre los dos factores y demuestra que en países menos desarrollados, donde las instituciones no aportan tanta seguridad ni confianza, hay un mayor emprendimiento con la principal causa de la necesidad. Del mismo modo, afirma que en los países desarrollados se da más el emprendimiento por oportunidad aunque el índice del TEA es menor debido a los impuestos más elevados y a leyes más restrictivas.

Otro estudio realizado por Aidis, Estrin y Mickiewicz (2012) prueba una relación directa entre ausencia de corrupción y emprendimiento y una relación negativa entre el tamaño del Estado y el emprendimiento, lo que explica el menor emprendimiento que hay en los países donde el Estado es más intervencionista. Ejemplo de ello son los países de Europa en los que el TEA es menor que en Estados Unidos donde el Estado no interviene tanto.

A pesar de ello, también hay investigaciones como las de Boettke y Coyne (Citado en Minniti, 2012) que aseguran que las acciones tomadas por las instituciones deben de preceder a las de los emprendedores, ya que las instituciones son las encargadas de facilitar las condiciones necesarias para el emprendimiento y son luego los emprendedores los que con las herramientas facilitadas sacan provecho a las oportunidades que aparecen en el entorno previamente instaurado. Un ejemplo que dan Fuentelsaz et al. (2015) es el de una

¹ <https://geert-hofstede.com>

empresa nueva que, debido a su juventud y reducido tamaño, tiene problemas para conseguir financiación o mano de obra cualificada lo que aumenta sus costes burocráticos. Si hay unas instituciones que aseguran un marco legal claro, facilitan la consecución de los objetivos de las empresas y aportan una estabilidad, es posible que ayuden, en gran medida, a que esas nuevas empresas puedan encontrar lo que buscan y moverse en un estado de seguridad, conociendo el funcionamiento del entorno. Por el contrario, unas instituciones que no aportan estabilidad, dificultan las relaciones entre los agentes y les hace impredecibles, lo que puede llevar a los emprendedores a pensar a corto plazo y por lo tanto acometer mayores riesgos que ponen en peligro su supervivencia.

Así, la relación entre instituciones y emprendimiento no es solo una percepción popular sino que es algo que está íntimamente relacionado. Asimismo, el papel de las instituciones puede favorecer la creación de nuevas empresas o entorpecer su nacimiento.

2.3. Desarrollo económico

Los emprendedores son un agente más de la economía de un país y es por ello que muchos investigadores invierten su tiempo en estudiar la relación que hay entre éstos y el desarrollo económico de una nación.

Por todo el mundo existen diferentes economías nacionales; coloquialmente se emplean los términos de primer mundo, el tercer mundo y de los países en desarrollo. No obstante, si se analizan los estudios académicos que versan sobre la materia nos encontramos con varias definiciones y calificaciones de los diferentes tipos de economías. Uno de los modelos más aceptados es el de los Profesores Porter, Sachs y Mcarthur en su trabajo del año 2001: *Competitiveness and stages of economic development. The global competitiveness report*. En dicha descripción, de la que beben tanto el GEM como el GCR, se muestran a los diferentes tipos de economías y las etapas que van cumpliendo los países según su desarrollo.

Estos tres investigadores diferencian tres etapas y dos estados de transición entre cada una de ellas. La primera etapa se basa en los factores de producción; son economías en las que la agricultura, ganadería y minería tienen un papel principal y cuentan con una mano de obra no cualificada. Los gobiernos de estos países deben mantener una estabilidad macroeconómica y una libertad de mercado para atraer el capital extranjero. De igual manera, las empresas trabajan productos de poco valor y con maquinaria muy estandarizada, compitiendo siempre por sus bajos costos y con poca o nula relación con el consumidor final (Wennekers et al., 2005 y Porter et al. 2001).

La segunda etapa es la denominada economía basada en la eficiencia o economía de inversión; para que los países menos desarrollados alcancen esta etapa deben realizar grandes inversiones para obtener nuevas tecnologías que les permitan producir de manera eficiente y ser más competitivos a nivel internacional. Conseguir esto supone importar, copiar o aprovecharse de la tecnología de las compañías extranjeras atraídas por la mano de obra barata o por los recursos naturales del país. Lograr una transición satisfactoria depende de la habilidad del país para atraer inversiones extranjeras, una mejora de sus

formas de trabajo y de su capital, y de una buena educación para que la mano de obra se adapte y conozca lo antes posible las nuevas tecnologías. El gobierno debe encargarse de construir buenas infraestructuras que conecten con el resto del mundo y de regular las exportaciones e importaciones (aranceles, tasas o acuerdos internacionales con otros países) que le permitan adaptarse al mundo globalizado. Las empresas se encargan de producir bajo la demanda de las compañías matrices, que están en las naciones más desarrolladas y que se encargan del diseño y el marketing (Wennekers et al., 2005 y Porter et al. 2001).

En la tercera etapa, destacan las economías basadas en la innovación que al menos han conseguido innovar en algunos sectores. Es posible que un país llegue a esta etapa cuando pase de importar la tecnología a crearla por cuenta propia. El gobierno tiene como objetivo potenciar la innovación tanto realizando inversiones públicas como incentivando la inversión privada. Además, es de vital importancia crear un círculo de sinergias entre Estado, empresas y centros de formación puesto que posibilita la creación de valor y conocimientos, que se aplique a la economía nacional y que, finalmente, se exporte. Las industrias se encargan de formar a sus empleados y se ven compensadas por el Estado. También las compañías son más cooperativas entre sí para sacar adelante proyectos más complejos (Wennekers et al., 2005 y Porter et al. 2001).

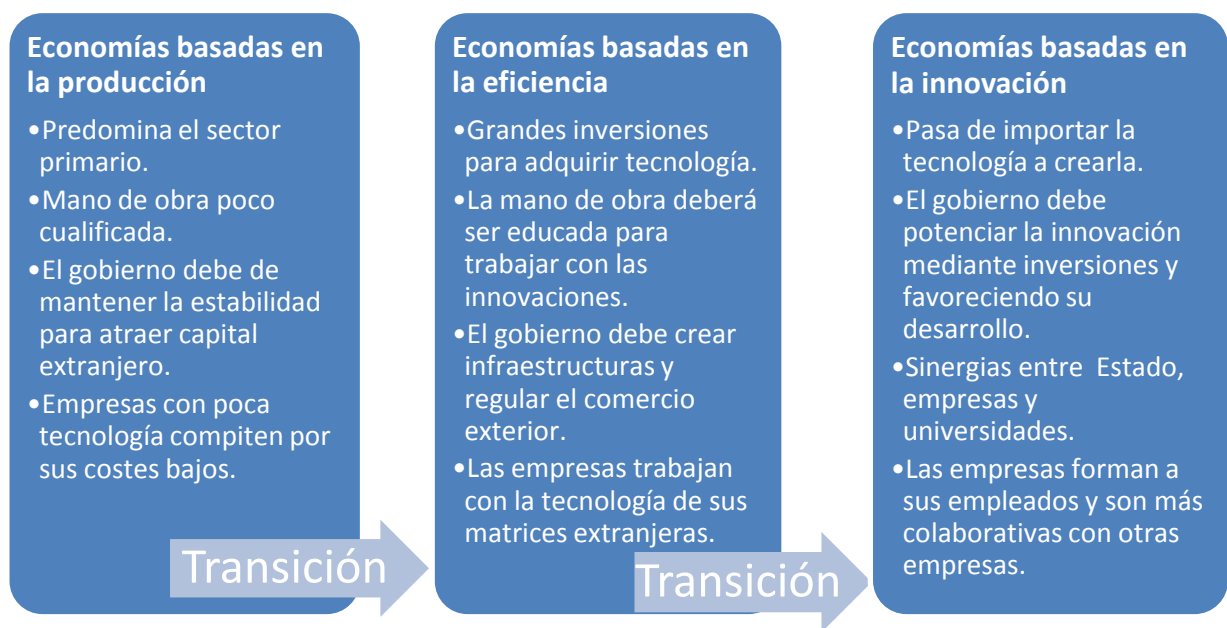


Figura 1: Etapas de las economías. Fuente: elaboración propia.

2.3.1. Desarrollo económico y emprendimiento

Schumpeter en 1934 (citado por Minniti, 2012) empieza a relacionar el emprendimiento con el crecimiento económico y, a lo largo de casi todo el siglo XX, se considera, generalmente, como un factor residual.

Minniti (2012) también nombra en su trabajo a Solow. Este economista crea un modelo en el que muestra que la inversión por sí sola no es suficiente para que una economía crezca sino que también es necesaria una progresión tecnológica. Este modelo a pesar de su lógica y sofisticación no termina de explicar por qué algunos países crecen sin realizar grandes inversiones en I+D. No obstante, el emprendimiento no entra dentro de los estudios principales sobre la materia hasta que autores como Michelacci (Citado por Minniti, 2012) elaboran en 2003 un modelo de crecimiento endógeno. En él, dentro del progreso tecnológico, se otorga la misma importancia al investigador que genera ideas y realiza descubrimientos y al emprendedor que las adapta y las lanza al mercado dándoles una utilidad y una rentabilidad económica.

Otro factor macro que se relaciona con el emprendimiento en repetidas ocasiones, es el Producto Interior Bruto (PIB) per cápita demostrando que las naciones con un PIB per cápita similar tienen un emprendimiento semejante tanto en cantidad como en tipo de negocios; habiendo diferencias entre los países con menor PIB per cápita y los más ricos. Así, en las naciones con menor renta de PIB, las nuevas empresas crean grandes oportunidades y abren nuevos mercados. Por su parte, en los países que cuentan con una renta mayor, las grandes empresas aprovechan las innovaciones y economías de escala y las utilizan para satisfacer las nuevas demandas y reforzar su posición en el mercado (Minniti, 2012).

La elección de incluir el entorno macroeconómico como factor a relacionar con el emprendimiento surge al observar los datos que muestra la tabla 1 en el informe GEM. En dicha tabla, se relacionan los tres tipos de economías antes mencionadas con los promedios de los 5 índices del GEM. Analizando la información, se observa con claridad cómo hay una relación negativa entre el desarrollo de una economía y su nivel de emprendimiento. En las economías menos avanzadas hay un mayor dinamismo a la hora de emprender que se ve reflejado en índices muy superiores a la de los países con un mercado más maduro y profesionalizado como el de las economías basadas en la innovación.

Tabla 1. Promedio de las diferentes economías.

	E. potencial	E. naciente	E. nuevo	TEA	E. consolidado	Abandono	Cierre
Producción	43.3	12.9	9.2	21.4	12.5	8.1	5.7
Eficiencia	28.7	8.5	6.6	14.7	8.5	4.7	3.3
Innovación	14.2	5.3	3.4	8.5	6.8	2.8	1.8

Fuente: Adaptado de Informe GEM 2014-2015.

Estos datos son explicados por Van Steel, Carree y Thurik (2005) y Wennekers, Thurik y Reynolds (2005), en sus respectivos trabajos. La relación entre el emprendimiento y el desarrollo de una economía viene representada por una U. En el principio de esta U se encuentran los países menos desarrollados, que basan sus economías en la agricultura y ganadería o recolectando sus recursos naturales, con pocas posibilidades de progresar y

con salarios bajos, lo que empuja a la población a emprender para mejorar su nivel adquisitivo y poder salir adelante. Una vez que el país se va industrializando, aparecen grandes empresas que ofrecen buenos salarios por lo que el coste de oportunidad de arriesgarse es mayor y esto frena las iniciativas emprendedoras; representado en la parte baja de la U. En los años 70, con el surgimiento de las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TICs), la innovación se traslada de las grandes a las pequeñas empresas y esto provoca que más gente emprenda buscando esa ventaja competitiva. Además, en las economías más avanzadas las necesidades básicas de la población están cubiertas y recordando la pirámide de Maslow en la cumbre nos encontramos con la autorrealización, factor que estos autores también toman en cuenta a la hora de emprender un negocio nuevo.

Aunque en la tabla 1 no se pueda apreciar, en el trabajo de Wennekers et al. (2005) o en el informe GEM de 2015, nos encontramos con países como Canadá (14.7% en 2015), Estados Unidos (11.9%) o Australia (12.8%) que están muy por encima de la media de los países orientados a la innovación (8.5%) en cuanto al TEA se refiere.

Otro indicio más que relaciona el estado macroeconómico de un país y el emprendimiento se pone en relieve en el trabajo de Van Stel et al. (2005) y es que en el año 2001 los niveles de TEA de la mayoría de los países son superiores a los de 2002, debido a la recesión económica.

2.4 Capacidad de innovación

Schumpeter (1934) defiende que los emprendedores son a menudo innovadores, ya que traen nuevos bienes y tecnologías al mercado, abren nuevos mercados, crean procesos e ideas y comercializan nuevos conocimientos dándoles una utilidad aplicable a la vida real (Citado en Hagedoorn, 1996).

La innovación es el motor que consigue que una economía avance y se desarrolle para pasar a la siguiente fase. Si se observa el desarrollo comentado en la sección anterior, el factor que determina el cambio es el progreso tecnológico. Desde Solow (Citado en Minniti, 2012) ya se viene incluyendo la innovación para explicar el crecimiento de un país. Sin embargo, no es hasta principios del año 2000 cuando se relaciona con el emprendimiento por Michelacci (2003).

La innovación se puede relacionar con el entorno macroeconómico, con las instituciones y con el emprendimiento ya que, como se menciona con anterioridad, la innovación es el motor que permite progresar a una economía. Además, se observa la relación existente entre innovación e instituciones en la defensa de Porter et al. (2001) en la que se afirma que los gobiernos deben actuar según su posición; por ejemplo, en los países con economías basadas en la innovación, es preciso que realicen inversiones en I+D y que favorezcan que las empresas hagan lo propio (por ejemplo, subvencionando cursos para sus empleados). Del mismo modo, el emprendedor es el que debe aplicar las innovaciones creadas por los científicos e investigadores al mercado para darles utilidad y así poder sacar una rentabilidad a dichas innovaciones.

Wennekers et al. (2005) explicando la relación en forma de U entre el emprendimiento y el desarrollo económico de un país destacan la innovación como elemento clave en el aumento del emprendimiento en los países desarrollados. Afirman que tras el descenso y estancamiento del emprendimiento en los países más desarrollados una de las principales formas de revitalizar este sector de la población es mediante la innovación.

Además como demuestran Fuentelsaz y Montero (2015) no todos los emprendedores son iguales ya que cuando lo son por necesidad normalmente sus negocios duran menos y aportan mucha menos riqueza que cuando lo hacen por una oportunidad. Y esta oportunidad se consigue mediante la inversión en innovación.

Por todo lo mencionado, decido incluir la capacidad de innovación como factor determinante para la creación de emprendimiento.

3. DESCRIPCIÓN DE LA MUESTRA Y DE LAS VARIABLES

3.1 El GEM

Como he comentado anteriormente el GEM es un proyecto iniciado en 1999 por el Babson College de Estados Unidos y la London Business School de Reino Unido, con el objetivo principal de explicar porqué en unos países se emprende más que en otros. Tras 18 años desde su puesta en marcha se ha convertido en la red mundial sobre el emprendimiento más importante, dando información sobre más de 100 países, mediante más de 200.000 entrevistas al año elaboradas por más de 500 investigadores especializados en el emprendimiento.

A nivel nacional el GEM está compuesto por 19 equipos, uno por cada Comunidad Autónoma más las dos ciudades autónomas de Ceuta y Melilla. Todas tienen su núcleo en la Asociación RED GEM España y están coordinadas principalmente por el Centro Internacional Santander Emprendimiento (CISE).

El informe GEM España de 2015 está compuesto por tres fuentes de información una proviene de distintos prestigiosos informes como el Global Competitiveness Report (GCR) o el Doing Business, y las otras dos fuentes son las encuestas realizadas tanto a la población adulta de entre 18 y 64 años llamada APS (Adults Population Survey) como a los expertos conocida con las siglas de NES (National Experts Survey). Para la APS se han realizado más de 24.000 encuestas entre los meses de abril y julio del año correspondiente y es la que sirve para obtener los principales indicadores de actividad emprendedora, entre otros el TEA, que es el indicador utilizado en este trabajo.

3.2 El GCR

El Global Competitiveness Report (GCR) es el segundo informe del que se han sacado variables para la parte empírica de este estudio. El GCR es un informe elaborado por el

World Economic Forum, una institución sin ánimo de lucro, considerada independiente e imparcial, y que fue creada en Ginebra en 1971. Los objetivos que se marca, dicha institución son: liderar la Cuarta Revolución Industrial, resolver los problemas de la Globalización y abordar los principales problemas de seguridad a nivel mundial.

El GCR se emite cada año, pero el utilizado para este trabajo ha sido el de 2015, ya que es el coincide con el informe GEM utilizado y que era el más actual a la hora de comenzar el estudio. En este informe, que lleva haciéndose más de 30 años y que está capitaneado por el economista Xavier Sala i Martin, participan 160 organismos de todo el mundo para su elaboración. Su objetivo es el de arrojar luz sobre los factores clave, sus mecanismos y las interrelaciones que determinan el crecimiento económico y el nivel de prosperidad presente y futuro en una nación (GCR, WEF, 2014).

Dentro del GCR nos encontramos con el Global Competitiveness Index (GCI), o lo que es lo mismo, el Índice Global de Competitividad. Este índice califica los 12 pilares, que según el GCR determinan la competitividad de 144 países.

El GCR define la competitividad como el conjunto de instituciones, políticas y factores que determinan el nivel de productividad de un país, y para poder medirla utiliza los doce pilares de la competitividad; 1, Instituciones, 2, infraestructuras, 3, entorno macroeconómico, 4, sanidad y educación primaria, 5, educación superior y formación, 6, eficiencia del mercado de bienes, 7, eficiencia en el mercado de trabajo, 8, desarrollo del mercado financiero, 9, disposición a la tecnología, 10, tamaño del mercado, 11, sofisticación de las empresas e 12, innovación.

El GCI de un país sería el promedio de cada una de las calificaciones obtenidas en los distintos pilares, que van del 1 como la peor puntuación a 7 como la mejor. A su vez estos pilares están compuestos por diferentes subíndices. Por ejemplo el índice de las instituciones está compuesto por 21 subíndices, el del entorno macroeconómico por 5 y el de la innovación por 7. Salvo excepciones la forma de evaluar cada uno de los subíndices es mediante la realización de encuestas. Dichas encuestas son respondidas por empresas previamente elegidas por una de las 160 instituciones que colaboran en el informe, estas empresas se suelen escoger en función de su tamaño y sector para que sean lo más representativas posibles. La encuesta consta de 14 puntos principales que son los siguientes:

1. Tu compañía
2. Percepciones generales sobre la economía de tu país
3. Infraestructura
4. Innovación e infraestructura tecnológica
5. Entorno financiero
6. Mercado internacional e inversión

7. Competencia nacional
8. Operaciones y estrategia de la empresa
9. Gobierno e instituciones públicas
10. Educación y capital humano
11. Corrupción, ética y responsabilidad social
12. Viajes y turismo
13. Entorno
14. Salud

3.3 Variables

Variable dependiente: Actividad Emprendedora Total (TEA)

Debido a que eje central de este estudio es el emprendimiento, será la variable dependiente del modelo a estudiar. Para ello acudo al GEM del 2015 y recojo los datos del TEA de los 59 países disponibles, menos Ecuador, debido a que posteriormente no tendré los datos necesarios para incluirlo en el modelo.

Como he mencionado anteriormente el GEM realiza encuestas entre la población adulta de entre 18 y 64 años de un país para obtener los índices sobre el emprendimiento. En apartados precedentes he explicado como el GEM distingue entre 5 etapas en una empresa. El emprendimiento potencial, el emprendimiento naciente, el emprendimiento nuevo, empresa consolidada y abandono. Pues el TEA, que sería el emprendimiento para el GEM, estaría formado por la suma de los índices del emprendimiento naciente y del emprendimiento nuevo, lo que correspondería a los primeros 42 meses de una empresa pagando salarios.

Variables independientes

Todas las variables independientes han sido extraídas de los índices aportados por el GCR 2014-2015. Se dice que es de 2014-2015 puesto que para calcular los diferentes índices realiza una suma de los datos del año presente y de los del año pasado. Esta suma pondera el peso que tiene cada año una encuesta en un país. Para esta fórmula se tiene en cuenta entre otras cosas la calidad de las respuestas y el tamaño de la muestra obtenida.

Instituciones

La variable independiente de las instituciones proviene del informe GCR. Esta variable está constituida por 21 subíndices, de los cuales, 20 se obtienen de los resultados de las encuestas realizadas a empresas, en las que el 1 es la peor situación posible y el 7 es la mejor.

Tabla 2: Subíndices de la variable instituciones.

1.01 Derechos de la propiedad	1.12 Transparencia en la elaboración de políticas gubernamentales
1.02 Protección de la propiedad intelectual	1.13 Coste empresarial por terrorismo
1.03 Desvío de fondos públicos	1.14 Coste empresarial por el crimen y la violencia
1.04 Confianza pública en los políticos	1.15 Crimen organizado
1.05 Pagos irregulares y sobornos	1.16 Confianza en los servicios policiales
1.06 Independencia judicial	1.17 Comportamiento ético de las empresas
1.07 Favoritismo en las decisiones de los funcionarios del Gobierno	1.18 Fortaleza de las normas de auditoría e informes
1.08 Despilfarro del gasto público	1.19 Eficacia de las juntas corporativas
1.09 Carga de la regulación gubernamental	1.20 Protección de los intereses de los pequeños accionistas
1.10 Eficacia del marco jurídico para la resolución de conflictos	1.21 Nivel de protección a los inversores 0-10 (10 lo mejor)
1.11 Eficacia del marco jurídico para la impugnación de regulaciones	

Fuente: Datos recogidos del GCR 2014-2015

El punto 1.21 es el único que tiene una puntuación del 0 al 10 en vez del 1 al 7. Mediante el promedio de los 21 subíndices se obtiene el índice de las instituciones.

Para este análisis he escogido el primer subíndice que es el de derechos de la propiedad, ya que me parece que puede influir en gran medida en el emprendimiento de un país. Además lo hará de manera positiva, ya que un país con unas buenas leyes de protección de la propiedad, fomentará a que la población emprenda e intenté innovar ya que sus ideas no serán plagiadas o apropiadas por la competencia, y no perderán tan fácilmente su ventaja competitiva.

Este subíndice se calcula mediante la realización de la siguiente pregunta: En tu país, ¿cómo de fuertes son los derechos de la propiedad, incluyendo los activos financieros? (1= extremadamente débil; 7= extremadamente fuerte), además se ponderará con los resultados del informe del año pasado, en este caso el 2013-2014.

Desarrollo económico

Para evaluar este factor he decidido utilizar el Producto Interior Bruto per cápita (PIB_{pc}). Este índice tan conocido es el resultado de dividir el Producto Interior Bruto de un país entre su población. Es uno de los índices más utilizados para conocer el desarrollo económico de un país por lo que pienso que es la mejor opción para representarlo en mi modelo. He acudido al GCR para obtener el PIB_{pc} , ya que también aporta datos macroeconómicos en su estudio. Además he añadido otra variable con el PIB_{pc} al cuadrado para demostrar la relación en forma de U que existe entre el emprendimiento y el desarrollo económico y de la que hablan Wennekers et al. (2005) en su trabajo.

En principio el desarrollo económico tendrá una relación negativa con el emprendimiento, puesto que cuanto más rico sea un país, más ofertas de trabajo habrá, además con una mayor remuneración. En un país poco desarrollado apenas hay oportunidades de trabajo ya que no hay grandes empresas que ofrezcan puestos de empleo, por lo que la población decide lanzarse a emprender como modo de supervivencia. Según se va desarrollando el país irán llegando multinacionales ofreciendo puestos de trabajo. Esto hará que el coste de oportunidad a la hora de emprender sea mayor y por lo tanto la tasa de emprendimiento disminuya. Aunque a partir de un punto de desarrollo los países comienzan a especializarse en crear innovaciones que harán que vuelva a resurgir el interés por el emprendimiento para aprovechar la ventajas que proporcionan dichas innovaciones.

Innovación

La variable de la innovación la constituyen 7 subíndices de los cuales los 6 primeros son calculados mediante las encuestas ya explicadas.

Tabla 3: Subíndices de la variable innovación.

3.01 Capacidad de innovación	3.05 Obtención de productos de tecnología avanzada por parte del Gobierno
3.02 Calidad de las instituciones de investigación científica	3.06 Disponibilidad de científicos e ingenieros
3.03 Gasto de las compañías en I+D	3.07 Tratado de Cooperación en materia de Patentes: aplicación de patentes/ población (en millones)
3.04 Colaboración universidad-industria en I+D	

Fuente: Datos obtenidos del GCR 2014-2015

Pero el último subíndice, el 3.07, se mide por el número de aplicaciones de patentes registradas en un año en el país entre su población en millones. Haciendo el promedio de los 7 subíndices se obtiene la variable de la innovación.

Dentro de este pilar he escogido el subíndice 3.01 que es el de la capacidad de innovación. En la parte teórica ya he comentado que innovación y emprendimiento van de la mano tal y como afirman varios autores, por lo que la capacidad de innovación puede representar bien la innovación de un país.

La pregunta realizada en la encuesta para este subíndice es la siguiente: En tu país, ¿en qué medida las compañías tienen capacidad para innovar? (1=ninguna capacidad; 7= gran capacidad) y se ponderará junto con los resultados del año pasado.

Se puede adelantar que a mayor capacidad de innovación habrá una mayor tasa de emprendimiento, puesto que al haber nuevos productos o servicios también aparecerán nuevos emprendedores que quieran llevarlos al mercado y beneficiarse de la ventaja competitiva que les puedan aportar.

Variables de control

Para dotar de un mayor ajuste al modelo además de conseguir que sea más completo he añadido 3 variables de control.

Percepción de oportunidades

Esta variable explica la percepción que tiene la población adulta (18-64 años) de oportunidades a la hora de emprender, y la he obtenido del GEM. De esta variable es fácilmente deducible que tendrá una relación positiva en la que a mayor percepción de oportunidades mayor emprendimiento.

Tiempo para empezar un negocio

Esta variable, como su propio nombre indica, muestra el número de días que son necesarios para abrir un negocio en un país. Los datos vienen recogidos en el Banco Mundial. Y la hipótesis es que a menor número de días para comenzar un negocio, mayor serán las facilidades para empezar una nueva empresa, por lo tanto aumentará la tasa de emprendimiento.

Tasa de impuestos

Y por último otra variable recogida del Banco Mundial, que expresa la tasa de impuestos sobre beneficios y que viene dada en tanto por ciento. Cabe pensar que una menor tasa de impuestos animará a la población a emprender nuevos negocios del que podrán retener un mayor beneficio. Por lo tanto el modelo debería de mostrar una relación directa con esta variable.

4. MODELO Y METODOLOGÍA

Para el modelo final hay un total de 7 variables, cuatro variables independientes y tres de control, más la variable dependiente que es la tasa de Actividad Emprendedora Total (TEA).

La primera variable independiente es la de los derechos de propiedad, de la que se espera una relación positiva respecto al emprendimiento, ya que un país que protege los derechos de propiedad aportará una mayor seguridad a los emprendedores que se verán protegidos frente a una competencia desleal.

La segunda y la tercera son también variables independientes y están relacionadas ya que la primera es el PIB per cápita y la segunda el PIB per cápita al cuadrado. Estas dos variables tratan de demostrar que existe una forma de U entre desarrollo económico y emprendimiento, por lo que la primera debería tener una relación negativa y la segunda un coeficiente positivo.

La cuarta y última variable independiente es la capacidad de innovación. Cabe esperar que haya una relación directa entre innovación y emprendimiento, ya que cuantas más innovaciones haya, más emprendedores habrá para explotarlo en el mercado, y sacar beneficio de ellas.

La primera variable de control y la quinta del modelo es la percepción de oportunidades de emprendimiento. Lógicamente esta variable debería tener una relación positiva con la variable independiente ya que a más oportunidades mayor número de personas deberían de emprender.

La segunda variable de control mide el tiempo para empezar un negocio en días. Un menor tiempo para poner en marcha una empresa debería alentar al emprendimiento, por lo que el coeficiente de esta variable deberá de ser negativo, o lo que es lo mismo tendrá una relación inversa.

Y la tercera variable de control y última del modelo es la tasa de impuestos sobre beneficios. La relación con la tasa de emprendimiento será negativa entendiéndose que una mayor tasa de impuestos sobre los beneficios ahuyentará a los emprendedores debido a que afectará negativamente a su economía.

Para realizar el modelo con el que se estudiarán las variables anteriormente presentadas se realizará un análisis de regresión lineal múltiple. Obteniendo un modelo como el siguiente:

$$TEA = \beta_0 + Dchos. \text{ de propiedad} \beta_1 + PIB_{pc} \beta_2 + PIB_{pc}^2 \beta_3 + Cap. \text{ innovación} \beta_4 + \text{Percepción de op.} \beta_5 + \text{Tiempo empezar negocio} \beta_6 + \text{Tasa de imptos.} \beta_7$$

5. RESULTADOS Y ANÁLISIS DE DATOS

El modelo 6 que se puede ver en la tabla 4, es el modelo final de este trabajo, donde se incluyen todas las variables presentadas en el apartado anterior. El R^2 ajustado final es de 0.428, siendo algo inferior al del modelo 5 donde R^2 ajustado = 0.433 que es el mayor de todos los modelos. Nuestros comentarios se centrarán en el modelo completo.

La variable de control de la percepción de oportunidades ($\beta = 0.327$; $p < 0.1$) tiene un efecto positivo y significativo sobre la actividad emprendedora, tal y como se preveía. Como se puede observar, esta variable recoge la mayor parte de la capacidad explicativa del modelo.

El resto de variables de control del modelo no muestran un efecto significativo sobre la actividad emprendedora, aunque algunas presentan el signo esperado. El tiempo necesario para empezar un negocio ($\beta = 0.072$; $p > 0.10$) tiene un signo positivo, contrario al esperado. Por su parte, la variable que mide el nivel de impuestos en el país tiene un coeficiente negativo ($\beta = -0.004$; $p > 0.10$), como cabía esperar.

Tabla 4. Resultados del análisis de regresión

Variables	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Intercepción	0.43 (0.15)	-1.478 (-0.514)	-2.264 (-0.608)	-1.937 (-0.51)	2.437 (0.628)	5.972 (1.013)
Percepción de oportunidades	0.295 (4.55)	0.288 (4.623)	0.288 (4.594)	0.286 (4.51)	0.32 (5.252)	0.327 (5.279)
Tiempo para empezar un negocio		0.144 (2.403)	0.141 (2.309)	0.144 (2.33)	0.062 (1.015)	0.072 (1.162)
Tasa de impuestos sobre beneficios			0.019 (0.336)	0.024 (0.41)	0.0003 (0.005)	-0.004 (-0.07)
Derechos de propiedad				-0.086 (-0.525)	-0.03 (-0.201)	-0.008 (-0.053)
PIB per cápita					-0.0002 (-1.952)	-0.0001 (-0.957)
PIB per cápita²					6.9 E-10 (0.659)	2.5 E-10 (0.21)
Capacidad de innovación						-1.238 (-0.798)
Nº observaciones	58	58	58	58	58	58
R² ajustado	0.257	0.315	0.304	0.295	0.433	0.428

Elaboración propia. t- ratios entre paréntesis

Algo similar ocurre con las variables principales incluidas en el modelo y sobre las que se ha centrado el estudio. La variable que recoge el nivel de protección de los derechos de propiedad ($\beta=-0.008$; ; $p>0.10$) presenta un signo negativo y su coeficiente no es significativo.

En cuanto a la variable que recoge el desarrollo económico del país, aunque presenta la forma de U que ha aparecido en trabajos previos, ni su efecto directo ni su efecto cuadrático son significativos. Así. La variable PIB per cápita muestra una relación negativa con el TEA ($\beta=-0.0001$; $p>0.10$) y su cuadrado tiene un signo positivo ($\beta=2.519 \text{ E-}10$; $p>0.10$).

Finalmente, la capacidad de innovación ($\beta= -1.238$; $p>0.10$) tampoco muestra un efecto estadísticamente significativo sobre la actividad emprendedora.

6. CONCLUSIONES

Este documento está compuesto por dos partes diferenciadas, una teórica y otra empírica. En la parte teórica se ha hecho un repaso al estado del arte tanto del término emprendedor, así como de las instituciones, del desarrollo económico y de la innovación, todas ellas en relación con el emprendimiento.

La principal dificultad que he hallado en la teoría es la de definir los términos, puesto que todos son muy amplios y pueden abarcar múltiples ámbitos. Es por ello que según la fuente a la que se acuda se puede enfocar desde diferentes perspectivas.

El término de emprendedor tiene incontables acepciones, empezando porque no solo se considera que hay emprendedores en el entorno económico sino en otros muchos campos, como en el de la medicina o la investigación. Aunque dentro del mundo económico también ha sido definido de diferentes formas dependiendo del momento histórico o la persona que lo definiera. Pero a la hora de cuantificar el emprendimiento, por un sentido práctico, se suele optar por la definición que aporta el GEM que es el informe más utilizado para recoger la tasa de emprendimiento. Este informe considera al emprendedor como aquella persona que ha puesto en marcha un negocio y lleva pagando a sus empleados entre 0 y 42 meses.

Para la definición de las instituciones también hay un gran debate dentro del mundo académico de la economía. Principalmente se distingue entre dos tipos de instituciones, las instituciones formales, que son las que vienen dadas por las leyes y organismos de un país y que se suelen calificar como las “reglas del juego”. Y por otro lado están las instituciones informales que están formadas por la cultura y la forma de vida que van creando los habitantes de una nación. Para mi modelo he escogido la protección de los derechos de propiedad que estarían recogidos dentro de las instituciones formales. Aunque este es solo un factor dentro de todos los que componen las instituciones.

El desarrollo económico es más fácil de cuantificar y una manera habitual de hacerlo es con el PIB per cápita de un país. También hay un gran entendimiento a la hora de dividir los países en diferentes grupos según su nivel económico, y el más utilizado por la mayoría de informes y autores es el que el profesor Porter (2001) define en el GCR. Pero además de su definición también se explica la influencia que tiene el nivel económico de un país en el emprendimiento.

La innovación ha sido un factor que no se ha relacionado con el emprendimiento hasta hace relativamente poco, y también es un término que abarca múltiples elementos, lo que dificulta su adaptación a un modelo matemático. Para este trabajo me he centrado en las variables que ofrecía el GCR y he elegido la capacidad de innovación de un país.

En la parte empírica destacar que la variable más representativa dentro del modelo ha sido la variable de control que medía la percepción de oportunidades para emprender que tienen los adultos (18-64 años) en su país. A la hora de emprender es básico que la población perciba esas oportunidades para poder aprovecharlas y llevar a cabo sus ideas de negocio.

Por lo que los gobiernos tendrán que buscar la fórmula para crear esas oportunidades para que posteriormente sean llevadas a cabo por la gente de su país.

Añadir también que la hipótesis lanzada durante parte teórica que es la de la U de Wennekers (2005) se cumple en el modelo presentado. Esta hipótesis afirma que según el desarrollo económico de un país el emprendimiento sube o baja. Los países menos desarrollados conformarían el principio de la U, ya que sus tasas de emprendimiento son altas, debido a la falta de puestos de trabajo que suele haber en estos países por la escasez de grandes empresas que los ofrezcan. Según se vaya desarrollando el país nuevas multinacionales llegarán y los emprendedores por necesidad que había en el país dejarán sus pequeños negocios y trabajarán para estas empresas que les ofrecerán un mejor sueldo y mayor seguridad. Esta fase sería la bajada de la U. Los países desarrollados se estancarán durante un tiempo, parte baja de la U, pero cuando empiecen a innovar y desarrollar su industria volverá a resurgir el emprendimiento para buscar nuevas tecnologías que permitan tener una ventaja sobre la competencia, cerrando la parte alta de la U. Aunque las variables correspondientes no son significativas en el modelo completo, si lo son cuando se estiman modelos más simples, confirmando así la forma de U esperada.

Por otro lado, pese haberme basado en otros trabajos de personalidades reconocidas dentro de la economía, y haber recogido los datos de fuentes fiables y prestigiosas, los resultados no han sido los esperados en su totalidad. A excepción de la variable de percepción de oportunidades, no se ha obtenido ninguna otra que sea significativa dentro del modelo. Para futuras investigaciones tal vez sería recomendable realizar un registro histórico de todos los países con las variables estudiadas y posiblemente así se consigan resultados más claros. Aunque esto no será fácil ya que no siempre hay datos de todos los países y para todos los años, sobre todo de los más pequeños o menos desarrollados económicamente.

El emprendimiento es algo que ha existido siempre, y más si nos ceñimos a la definición del GEM que considera emprendedor a los empresarios que han pagado de 0 a 42 meses el salario a sus empleados. Pero en los últimos años se ha presentado por parte de los gobiernos como algo novedoso y atractivo probablemente queriendo paliar las pésimas cifras de desempleo que se han dado últimamente. Esta situación lleva a la gente a emprender por necesidad, como en los países menos desarrollados algo que no es beneficioso para un país como demuestran en su trabajo Fuentelsaz et al. (2015) ya que no genera riqueza e incluso puede empeorar la situación de estos emprendedores llevándoles a la ruina por hacer las cosas de forma precipitada y sin medios. Por lo que el objetivo de un gobierno debe de ser la de crear buenas oportunidades de trabajo creando un entorno seguro y dando facilidades a las empresas, tanto en temas burocráticos como financieros. De este modo la población emprenderá por oportunidad y no por necesidad, lo que significa que lo harán de manera premeditada, con mayores conocimientos y con más garantías económicas, teniendo así su negocio muchas más probabilidades de perdurar en el tiempo y generar riqueza y empleo, lo que acabará siendo beneficioso para el propio país y su economía.

7. BIBLIOGRAFÍA

Aidis, R., Estrin, S., & Mickiewicz, T. M. (2012). Size matters: entrepreneurial entry and government. *Small Business Economics*, 39(1), 119-139.

Alvarez, C., & Urbano, D. (2011). Una década de investigación basada en el gem: Logros y retos (a decade of gem research: Achievements and challenges).

Castillo, A. (1999). Estado del arte en la enseñanza del emprendimiento. *Emprendedores como creadores de riqueza y desarrollo regional*.

Chamorro, E. T., & Villa, J. J. B. (2007). Algunos aportes de los neoclásicos a la teoría del emprendedor. *Cuaderno de Administración*, 20(34), 39-63.

de Autoridades, D. (1999). ed. facsímil. *Madrid, Gredos,(1726-1739)*, 3.

Formichella, M. (2004). El concepto de emprendimiento y su relación con la educación, el empleo y el desarrollo local. *Bueno Aires, Argentina*.

Fuentelsaz, L. U. C. I. O., González, C. O. N. S. U. E. L. O., & Maícas, J. P. (2015). ¿Ayudan las instituciones a entender el emprendimiento?. *Economía Industrial. Forthcoming*

Fuentelsaz, L., & González, C. (2015). El fracaso emprendedor a través de las instituciones y la calidad del emprendimiento. *Universia Business Review*, (47).

Fuentelsaz, L., & Montero, J. (2015). What makes some entrepreneurs more innovative?/¿Qué hace que algunos emprendedores sean más innovadores?. *Universia Business Review*, (47), 14.

Gagné, M., & Deci, E. L. (2005). Self-determination theory and work motivation. *Journal of Organizational behavior*, 26(4), 331-362.

González Domínguez, F. J. (2004). Incidencia del Marco Institucional en la Capacidad Emprendedora de los Jóvenes empresarios de Andalucía.

Hofstede, G. (1984). *Culture's consequences: International differences in work-related values* (Vol. 5). sage.

<http://www.bancomundial.org/> (2017)

<http://gem.uab.cat/es/que-es-el-gem> (2017)

<https://geert-hofstede.com> (2017)

Isenberg, D. J. (2010). How to start an entrepreneurial revolution. *Harvard business review*, 88(6), 40-50.

Hagedoorn, J. (1996). Innovation and entrepreneurship: Schumpeter revisited. *Industrial and Corporate Change*, 5(3), 883-896.

- Kaufmann, D., Kraay, A., & Mastruzzi, M. (2011). The worldwide governance indicators: methodology and analytical issues. *Hague Journal on the Rule of Law*, 3(2), 220-246.
- Ménard, C., & Shirley, M. M. (Eds.). (2005). *Handbook of new institutional economics* (Vol. 9). Dordrecht: Springer.
- Michelacci, C. (2003). Low returns in R&D due to the lack of entrepreneurial skills. *The Economic Journal*, 113(484), 207-225.
- Miguez, G. C. (2011). Economía de las instituciones: de Coase y North a Williamson y Ostrom. *Ekonomiaz*, 77(02), 14-51.
- Minniti, M. (2012). El emprendimiento y el crecimiento económico de las naciones. *Economía industrial*, 383, 23-30.
- Minniti, M., & Lévesque, M. (2010). Entrepreneurial types and economic growth. *Journal of Business Venturing*, 25(3), 305-314.
- Porter, M. E., Delgado, M., Ketels, C., & Stern, S. (2008). Moving to a new global competitiveness index. *The global competitiveness report, 2009*, 43-63
- Porter, M., Sachs, J., & McArthur, J. (2001). Executive summary: Competitiveness and stages of economic development. *The global competitiveness report, 2002*, 16-25.
- Sala-i-Martin, X., Bilbao-Osorio, B., Di Battista, A., Drzeniek Hanouz, M., Geiger, T., & Galvan, C. (2014). The Global Competitiveness Index 2014–2015: accelerating a robust recovery to create productive jobs and support inclusive growth. *The global competitiveness report, 2015*, 3-51.
- Sala-i-Martin, X., Blanke, J., Hanouz, M. D., Geiger, T., Mia, I., & Paua, F. (2007). The global competitiveness index: measuring the productive potential of nations. *The global competitiveness report, 2008*, 3-50.
- Van Stel, A., Carree, M., & Thurik, R. (2005). The effect of entrepreneurial activity on national economic growth. *Small business economics*, 24(3), 311-321.
- Wennekers, S., Van Wennekers, A., Thurik, R., & Reynolds, P. (2005). Nascent entrepreneurship and the level of economic development. *Small business economics*, 24(3), 293-309.

